



«Aunque todos valoran la fuerza de las pymes, lo cierto es que en España hay demasiadas»

¡Concentración, concentración!

Uno de los mantras sobre el tejido empresarial español y europeo que más se escuchan es el de la predominancia de las medianas, pequeñas y microempresas. Y no es para menos. En España, según el Directorio Central de Empresas (DIRCE), del INE, existían, a 1 de enero de 2010, unos 3,3 millones de empresas, de las cuales el 53,9% carecía de asalariados, el 90,7% tenía entre cero y cinco asalariados y el 99,2% tenía menos de 50 asalariados o ninguno. Sólo el 0,023% de las empresas españolas tenían mil o más asalariados, lo que supone 750 empresas.

Estos datos son muy conocidos, y a esta estructura empresarial tan atomizada, entre otros factores, se achaca la reducida competitividad de nuestra economía. La pequeña escala de las empresas es una de las limitaciones más severas de nuestra economía, de la que se derivan muchas otras, como la dificultad para acometer procesos de internacionalización, actividades de I+D+i o la incorporación de talento empresarial, profesional y laboral. En suma, aunque todos valoran la fuerza de las pymes, lo cierto es que en España hay demasiadas.

Pero veamos la cosa de esta otra manera. En Alemania también hay muchas pymes o en el País Vasco o en Andalucía. No digamos en los EEUU. Es decir, en todos los sitios hay muchas pymes y, sin embargo, unas economías son mucho más productivas que otras. Claro que intervienen muchos factores en esto de la competitividad, pero, en el caso de la distribución por tamaño de las empresas, hay aspectos que analizamos pocas veces y que son muy reveladores.

Por ejemplo, si el número de empresas de entre 200 y 499 trabajadores, de las que hay 3.374 en España, aumentase hasta 5.000, digamos, registraríamos un fabuloso aumento de la productividad y de las exportaciones sin necesidad de cambiar de modelo productivo en sentido estricto. Para ello «sólo» sería necesario que se fusionasen unas 100.000 empresas de entre uno y 199 asalariados, el 6,5% de las existentes, y la estructura por tamaños del tejido empresarial no habría variado sensiblemente.

El principal mensaje de este argumento sobre una eventualidad tan extrema (¿cómo hacer que 100.000 micro y pequeñas empresas españolas se fusionen para formar 1.500 empresas medianas?), sin embargo, es que son precisamente pequeñas variaciones en la distribución por tamaño del tejido empresarial las que están detrás de las grandes diferencias observadas en la competitividad de las economías, en su grado de internacionalización, en la calidad de su empleo y, en definitiva, en su nivel de vida.

No se trata de ver en esta apreciación una regla voluntarista para generar escala empresarial artificialmente, pues ello debe venir acompañado de desarrollos nada evidentes en muchos otros factores y, de hecho, la mayor escala es la expresión última de otros desarrollos. Pero sí sería conveniente que reflexionásemos acerca de la conveniencia de estimular más activamente, mediante políticas, instrumentos y campañas de concienciación empresarial adecuadas, la fusión de empresas pequeñas que, muy a menudo, compiten rabiosamente entre sí en estrechos mercados locales para acabar siendo desplazadas por competidores foráneos más potentes, cuando podrían acabar siendo divisiones especializadas de una misma empresa.

Las empresas pequeñas son, por lo general, de origen familiar y las culturas empresariales en este ámbito, con notabilísimas excepciones, son reacias a la cooperación empresarial para empezar, no digamos ya a la fusión. A menudo, no hay cultura empresarial propiamente dicha en ellas. Los protocolos familiares no funcionan bien en las pequeñas empresas. La frustración por la escasa capacidad de concentración de muchas empresas ha llevado a muchos agentes institucionales, expertos y analistas a recomendar la cooperación entre las empresas en procesos no esenciales o estratégicos. Tampoco ha funcionado. Pero, si no somos capaces de crear empresas de más tamaño, aunque su presencia apenas altere esa barrera del 99,85% de empresas con menos de 200 asalariados, no conseguiremos realizar la transición competitiva que necesita la economía española ::

JOSÉ ANTONIO HERCE
es socio-director de Economía
Aplicada y Territorial de
Consultores de Administraciones
Públicas (Afi).
E-mail: jherce@afi.es